

# 同友 やまがた

よい会社をつくろう／よい経営者になろう／よい経営環境をつくろう

6  
2016  
JUNE

山形県中小企業家同友会  
月刊 同友  
やまがた



## 第32回 定時総会

山形同友会! 未来に向けて、新たに!!  
～より地域に必要な存在へ～

### 記念講演

夕日を釣り上げた男～弱小水族館の再生物語～

### 第22回さくらんぼ支部総会

皆で学び、皆で高め合い、皆で地域と共に成長しよう!

山形同友会!  
未来へ向けて、  
新たに!!  
より地域に  
必要な存在へ

2016年度スローガン

# 山形同友会! 未来に向けて、新たに!!

## ～より地域に必要な存在へ～



山形同友会は4月21日パレスグランドールに於いて、第32回定時総会を開催しました。

会員、行政、各団体、金融機関、ゲストを含めた182名が参加し、第1部定時総会、第2部記念講演、第3部懇親パーティーが行われました。

来賓としては山形県吉村知事、山形財務事務所阿部所長、山形市佐藤市長、中山町川瀬統括、山形県企業振興公社森谷理事長、日本政策金融公庫岡総括課長、同じく守屋課長、山形銀行武田常務、荘内銀行井上部長、きらやか銀行東海林常務、同じく高橋取締役、山形信用金庫山口理事長、鶴岡信用金庫佐藤理事長にご臨席いただき、激励のご挨拶をいただきました。



### 今、なぜ同友会なのか？

第1部総会では、西塔代表理事が「30周年が終わり新たなスタートの年。今後40周年50周年と続くための、第一歩に相応しい総会にしたい」とのあいさつで始まり、2015年度活動報告、新役員、2016年度方針が決定しま

した。

総会議事では、2015年度活動報告を西塔代表理事が提案。共同求人活動が本格的に動き出し、採用から社員共育まで一貫した取り組みが始まったこと。新庄最上支部が発足し、県内全地域に同友会が広がり、69名の新しい仲間を迎え過去最高会勢を更新したこと。中小企業振興条例制定活動を行い、制定委員に招聘された米沢市の条例が採択され、他の市町村への影響が大きな実績となったこと。山形同友会が30周年を迎え、これまでの歩みを振り返り、同友会の存在意義を確認しこれからの展望をつかんだことなどの特徴をあげました。30周年という大きな節目を機に、同友会が生まれた時代背景や先人の思いを知り、同友会がなぜ今必要なのかを学び、中小企業が地域の主役となるべく三つの目的の総合実践の重要性を再確認しました。



### 未来につなげるビジョン！

役員選出は、西塔代表理事の再任と新代表理事として菅原茂秋氏の就任。後藤副代表理事の再任と新副代表理事として越前屋忍氏の就任を含む、29名の理事と2名の会計監事が決まりました。

2016年度活動方針では、「山形同友会！未来へ向け、新たに！！～より地域に必要な存在へ～」のスローガンのもと、3つの重点課題①同友会型ビジョナリーカンパニーをめざし、ワンステップ上へ(企業づくり)②期待に応えられる同友会になろう(同友会づくり)③持続可能な地域社会をめざし、地域ビジョンを描くことに挑戦します(地域づくり)が決まりました。特に第三次中期ビジョンの作成、会勢500名への再挑戦、全ての市町村へ会員企業を広げるなどを強調しました。

また、動議として熊本地震震災による義援金寄付について提案され、決定しました。

## 追い込まれた環境だから達成できた成果

第2部記念講演では、加茂水族館 シニアアドバイザー(前館長)村上龍男氏を講師に迎え、「夕日を釣り上げた男～弱小水族館の再生物語～」と題し講演。

村上氏は自身が館長を務める市営水族館の売却、そして受け入れた企業の倒産を経験。その後も、なんとか立て直そうとした企画が失敗し大きな損出をだし、追い込まれた最悪の状態でクラゲに出会う。「苦しまぎれにやったことだったが、世界から注目されるまでになった」と述べました。

しかしそれは単なる偶然ではなく、「大きな力を秘めたアイデアを実行できる柔軟性があるか。またそういうアイデアを社員が提案した時に、経営者に受け入れるだけの力量があるかが大切である。皆さんにはそれがありますか?」と経験をおしりの問題提起を受けました。「夢が叶う時はある、事業を動かすのは予算でなく情熱である。本当にやりたかったら何とかしてやれる」の言葉が印象的で、経営者の情熱やビジョンを社員と共に共有し、実行していくことが重要だと学びました。

グループ討論では「あなたの会社の独自性とはなんですか?」のテーマで、選ばれる企業、必要とされる企業となるために、誰にも真似できないものをつくる。経営者の情熱や思いを社員と共に共有し、挑戦し続けるには?といった議論を深めました。

## 村上氏の挑戦状は受け取りましたか?

第3部懇親会では、来賓を代表し山形県吉村美栄子知事があいさつ。山形創生総合戦略を策定し今年は前進の年としている。中小企業の支援に全力で取り組んでいきますので、皆様におかれましてもご支援ご協力いただきながら東北の創生、日本の創生につなげていきたいと激励をいただきました。

実行委員長あいさつでは、高橋実行委員長が謝辞を述べました。その中で、「皆様、村上氏の挑戦状は受け取っていただけましたでしょうか。今日の気づきや学びを是非経営に役立てていただきたい」と、改めて経営は前に進む一歩が大事であるとの思いを語っていただきました。



## 2016年度 役員

(敬称略)

役 職	氏 名	企 業 名
<b>●理事</b>		
相談役理事	川合勝芳	(株)曙印刷
代表理事	西塔秀幸	社会保険労務士法人西塔事務所
代表理事	菅原茂秋	(株)ティスコ運輸
副代表理事	後藤智樹	寒河江物流(株)
副代表理事	越前屋忍	(有)アド・プランニング越前屋
専務理事	齋藤志直	しなお経営事務所
理 事	青柳 等	やまがたシティエフエム(株)
理 事	菊池幸生	(株)菊池技建
理 事	阿部和人	田宮印刷(株)
理 事	小林敏郎	(株)朝日測量設計事務所
理 事	奥山正樹	(有)グローバル物流
理 事	安藤昌則	(株)アドクリン
理 事	玉津弘之	(株)タマツ
理 事	白鳥明美	(有)東住宅産業
理 事	阿部秀顕	(株)山形ピッグファーム
理 事	伊藤 誠	城北電気工事(株)
理 事	阿部 敦	(有)若葉建築
理 事	若木義寛	若木社会保険労務士事務所
理 事	佐藤松雄	テン・ソフトウェア(株)
理 事	庄司 薫	(株)菓子工房COCOイズミヤ
理 事	佐藤知志	(有)大山ボデー
理 事	工藤規行	(株)工藤
理 事	武内賢二	ソーラーワールド(株)
理 事	板垣一紀	(株)板垣水道
理 事	柴田慶一	司法書士柴田事務所
理 事	赤塚治美	(株)Hair with Water
理 事	斉加義三	斉加商店
理 事	小川大輔	(株)カーサービス山形
理 事	齋藤 源	(株)オネテック
<b>●会計監事</b>		
会 計 監 事	奥山 享	(有)奥山経営センター
会 計 監 事	半澤清彦	(有)半澤鶏卵

# 夕日を釣り上げた男～弱小水族館の再生物語～

講師：加茂水族館 シニアアドバイザー・前館長 村上龍男氏



クラゲドリーム館がオープンした2014年は83万人が訪れました。去年は61万人ですが、まだまだ人気はあります。近くの温泉やレストランも潤ったと思います。水族館としては小さい方ですが建物に20数億円かかりました。男鹿水族館が72億で3倍、新潟市の水族館が4倍です。そこに後から小さい水族館つくる訳ですから、似たり寄ったりだったら全然相手にされません。

最初は1964年に鶴岡市が建設した小さい水族館でした。1967年に売却され、民間の手に譲られたことで苦労はしましたが、みんな必死の努力をしました。そして、いまは世界中の水族館仲間が注目するようになりました。結局やるのは自分です。

## なくてもいい水族館

現在の館長の奥泉さんは1983年に採用され、鴨川シーワールドで研修して1984年からアシカショーを始めました。来館者数の減少をくい止めようとしたが駄目でした。他の園館でアシカショーを見ると素晴らしく思い、自分達もやれば効果があると思ってしまいが、遅れて真似をするので来館者が増えるわけがない。二番煎じ三番煎じでは意味がない。

最後の望みをかけて1994年にはラッコの展示をしました。しばらくは大丈夫だと思いましたが、お客さんは減りました。日本の水族館でラッコの効果が無かったのは加茂だけです。「これで数年後には閉館かな」と思いました。ある水族館の副館長が訪れて自分のHPに「どここと言っているとこが無い、なくてもいい水族館」と書きました。私もそう思いました。

加茂水族館から見えるきれいな夕日が、沈むと真っ暗闇になります。当時「倒産は近い。夕日を引っ張り上げて真昼の輝きにはできない」と思い、いつも夕日を見るのが嫌でした。職員によると私が「いずれこの夕日を引っ張り上げる」と言っていたそうですが、記憶がありません。

## 危機の中でのクラゲとの出会い

加茂水族館は来館者数約20万人の最高潮時の1967年に民間に売却されました。1968年に新潟水族館がオープンすると入館者が減りました。何かしようとしてもお金は本社に流れるので手が打てません。4年目に買った会社が倒産しました。生き物があるので放っておくことはできず、私を含めて4人が寝泊まりして面倒をみました。その時、生き物を救うために寄付で支えてくれたのは地元の鶴岡市民です。そして、ようやく東京の会社が経営を引き継いで、再建されました。

入館者の推移では月山道が開通した時に増加し、回復したように見えたが、これは自力ではないので続きませんでした。ラッコの展示の翌年来館者は大きく落ち込み、1997年には9万人まで減少しました。追い込まれてクラゲに出会うわけですから人生は分かりません。

ある時、奥泉君に呼ばれて行くと、小さくて見えないほどの変な生き物数十匹がサンゴの水槽で泳いでいる。当時、30代の奥泉君が興味を持って餌を与えていたらクラゲになりました。そして約2ヵ月後、五百円玉位の大きさになり初めて展示をしました。彼があの時興味を持たなかったら今の水族館はなかったと思います。彼のような若い方の考え・発言・やろうとしていることを取り上げてくれる上の者が職場にいるかどうかが鍵になると思います。

クラゲの展示にお客さんが歓声を上げました。私達は魚の知識しかなかったのですが、お客さんの反応からクラゲには大きな力が秘めている事が分かりました。2年目は5種類ほど展示しました。クラゲを捕まえてきては展示しました。すると、初めて自分達の力でお客さんを年間2千人増やすことができました。これがたまたま嬉しかった。みんなの励みになりました。

## やるかやらないか

平成19年頃から加茂水族館の建設計画が市の内部で持ち上がっていました。これから展示の拡大、職員の採用やレベルアップなど、色々な事にお金がかかる。市の予算が出ない中、計画だけが進んでいく。ノーベル賞を受賞した下村修先生が来てくれれば、どれだけ大きな誇りと収入の増加になるかと思いました。

先生はクラゲでノーベル賞、私たちはクラゲで助けられたという想いを伝えたくて手紙を送りました。すると、10日後に先生から電話が来て驚きました。オワンクラゲの光らせ方を教えてくれました。その通りにしたら、すぐに光りました。その写真を新聞社がカラー全国版に掲載すると、ノーベル賞学者と加茂

水族館の関係というのが広く知れ渡りました。知ってもらうことが大事です。宣伝のお金がないので話題を提供していきます。

そこで、思いついたのがクラゲを食べる会です。誰も考えないことなのでみんな笑いましたが、笑われるほど注目されて日本中を駆け巡りました。やるかやらないかです。報道関係、知人、大学の先生など約50人招待しました。「私はまだ試食をしていませんが、腹はこわさせませんので安心して食べに来てください」と、クラゲ寒天などと料理法を書いて送ったら、あまりにも面白くて日本全国に流れました。それを見た人が来てくれました。

あれから私の頭の中はすっかり変わりました。よく発想の転換と言いますが、難しいことです。私は追い込まれてもう駄目というところで背中を押された。「上手くいく、必ず成功する」と言われたことはしない方が良い。本当に大きな力を秘めたアイデアは人の理解を超えている。しかし殆どは提案時に却下されます。私はトップなので出来ました。

エチゼンクラゲを捕まえて「食べる会」をしたら宣伝効果が大きくお客さんが増えました。その傍ら、クラゲ羊羹・饅頭のようなアイデアが出て業者に発注しました。業者は本気でつくのかとびっくりしていました。出来た商品をお盆に3百個山積みしたら2、3日で完売し、未だに売れています。美味しいがどうかではなく、クラゲが入っているからです。自分の所の素晴らしいことをどう宣伝し、多くの方に知ってもらえるかを考えなければなりません。人の心をつかむ方法はいろいろあって、まず真面目に一生懸命やる。そして、そこから一步脱却してユーモアが必要です。商売、経営、運営、色々な方が有るがこれを一言でいえば「心理学」です。

私は不老不死のベニクラゲを見て思いつきました。わずかな可能性にかけて、敬老の日に合わせて、死なないクラゲをデザインしたネクタイを作り、手紙と一緒に下村先生に送りました。先生から「来年春には何とかして訪問したい」というFAXが届き、本当に来てくれました。やってみるものです。これこそやったという事です。挑戦しなくていい。結果の責任は取らなくていいでは、人間成長できません。先生は私が送ったネクタイを締めてきてくれ、「よくここまでやった」と褒められた時は涙が出そうになりました。そして年間6万人の増加になりました。

## 一番をめざして

加茂水族館では現在56種類のクラゲを展示しています。次に続く世界2位の水族館は半分以上下位です。生まれて間もない時は小さくて展示できず、大きくなってから展示しても寿命が短く、厄介で難しい。毎日入れ替わるような感じで、それについていかなければ水槽が空になる。お金がいくらあってもできないのがクラゲの展示です。これを通年展示するには繁殖しかない。奥泉君に言うと、卵が小さくて見えないから顕微鏡を買って欲しいと言われましたが、潰れそうで買えませんでした。予算がないからやらないという

のはどうかと思う。情熱です。顕微鏡が無い中で必死にやっけて世界で初めてのクラゲの繁殖に成功しました。

翌年、学術振興機構という国の機関に申請して顕微鏡を買いました。そして、温度を一定に保つ保温箱は冷蔵庫をもらってきて代用しました。この2つが揃い、飛躍的に繁殖が上手くいきました。小さなクラゲに血液が通っているのを見ると皆が感動しました。この感動を子ども達に伝えたいと、私に言う前に奥泉君は遠足に来た子どもたちにクラゲについて解説し始めた。ここが大事なことです。私が良いとか悪いとかいう前に始めていた。失敗もさせています。私がいちいち指示をしていたら、これはなかった。

世界一の水族館がアメリカにあります。ここでクラゲの展示をしていました。床から天井までの水槽が無限に続くように見えますが、実は鏡が張られている。アイデアです。世界一にもう手が届くと思っていたのですが、とんでもない。お金もあって、高いレベルの人もいて何でもできる。新海探索船もありました。1週間は立ち直れませんでした。15種類の展示を増やして向こうの17種類より多くできる。種類の数だけは近いうちに追い越して、新しい水族館をつくる時が来たら驚くような展示をしよう。それまで展示の種類を広げたり、高めたり、いろんなことをしてその時を待つことにしました。

桜前線のように九州から北上していくクラゲ前線というものもあって、九州から北海道までクラゲ展示の仲間を作ることができたら、ものすごく幅広い展示ができると思い、日本中に仲間づくりをしました。それが一番大きな力になって、アメリカで打ちのめされてから3年3カ月後、20種類の展示をして、我々が世界一になったわけです。やっぱり一番をめざさなければいけない。我々は一番になり、お客さんが飛躍的に増えました。

オキクラゲは世界中の誰も繁殖展示が出来なかった。他の水族館もみんな挑戦したがダメでした。しかし、奥泉君はあつという間にやってしまい、業界最高の賞を貰いました。内定をいただいた時、私は体中が震えました。それほど私たちにしてみれば大きな賞でした。

館長を辞める3月に世界中の主な水族館のクラゲ担当者に来てもらって、第1回の国際クラゲ会議をやりました。おかげで外国との交流が増えて、これまで手に入らないクラゲが送られてきます。こちらからも送り、交流が盛んになりました。今もどんどんクラゲの展示の幅が広がってきています。この世に存在していなかった新しい展示を確立した



こと、ナンバーワンではなくオンリーワンになれたことが加茂水族館の価値でしょう。

(文責:事務局)

第22回さくらんぼ支部総会

# 皆で学び、皆で高め合い、皆で地域と共に成長しよう！



5月は六つの支部で支部総会が行われます。5月10日、各支部のトップをきって第22回さくらんぼ支部総会が、さくらんぼタントクルセンターで開かれ、30名が参加しました。

第1部の総会では、2015年度活動報告が行われた後、2016年度の役員が提案され、新支部長に武内賢二氏(ソーラーワールド(株)・代表取締役)、副支部長に菊地仁士氏(社会保険労務士法人ルート企画・代表社員)、齋藤和彦氏(トヨタライン(株)・代表取締役)、白鳥明美氏(㈱東住宅産業・常務取締役)が決まりました。

そして、「皆で学び、皆で高め合い、皆で地域と共に成長しよう！」をスローガンに、「経営に役立つ取り組みをします(企業づくり)」「学べる例会・未来をつくる討論で経営の明日に繋がる学びをします(支部づくり)」「地域問題を解決出来る企業連携に取り組みます(地域づくり)」を重点目標とした方針と行動計画が採択されました。

挨拶に立った武内新支部長は、「さくらんぼ支部は明るく元気な支部です。みんなで成長できるように、力強く邁進していきましょう」と、参加者に呼びかけました。



第2部の記念講演では、福祉と収益を両立する(株)アップルファーム 代表取締役 渡部哲也氏が「公益資本主義経営をめざして」と題して講演しました。(株)アップルファームは「障害者を納税者に」「障害者にやりがいと生きがいをつくらう」という理念のもと、レストラン・野菜加工・販売・農業・水産業をしています。

現在、165名の従業員の内75名が障害者です。しっかりと雇用契約を結び社会保険に加入し、いきいきと働いています。

## 非効率が大切

工業地帯にある「六丁目農園」は一日150名が訪れるビュッフェレストラン。一度も広告宣伝をしたことはないのですが、口コミと同社の取り組みがマスコミ等に取り上げられたことからお客さんが広がりました。

野菜などを全て手で切って、手作りにこだわっていることが特徴として挙げられます。また小さな器に何回も作りたての料理を提供しています。渡部氏は「手作りで手間暇かけていることがお客さんに支持され、工賃アップにつながっている。効率を追求すると過当競争に巻き込まれる。障害者の強みを生かす非効率が大切」と指摘しました。

## 一人ひとりに合わせた組織づくり

常識の線引きが出来ない障害者を雇用していた時、仕事はきちんとするものの時間があるとお喋りで怠けてしまうため、どんどん仕事を与えたらどんどん覚えていった。それと同時に問題行動が減ってきたという体験を紹介し、「一般社会では組織に人が合わせるが、一人ひとりに合わせた組織づくりに取り組んできた。できないところを見たらできない。長所進展法で仕事をマッチングしてきた。障害者を支援しようと始めたが、今は障害者に教えられ、自分の人格形成になっている」と語りました。

## 経営の目的

以前はお金と名誉のための店舗展開で従業員は手袋だったと振り返り、今は障害者をはじめとして働ける能力のある人に職場を提供し、やりがい・生きがいをつくるのが目的で、そのために店舗をつくっていると強調しました。

最後に渡部氏は、「CSRからCSVの時代に入ってきていると思う。共通価値の創造で自分の企業でやっている事業が社会的課題の解決になり直接社会のためになる時代。何のためにやるのか。世の中、何かのためにっていくかです」と力強く語り、会場を熱くしました。



# 6月例会のご案内

・どの支部の例会にも参加できます。・月に一度は参加しましょう。

## 山形支部

### ひとりひとりがワクワクする会社をめざして ～制度より風土が大事～

2016.6.21 (火) 18:30～21:00

場所：山形テルサ 2階 リハーサル室  
山形市双葉町1丁目2-3 ☎023-646-6677

報告者：(株)サニックス 代表取締役 佐藤 啓氏

2010年、M & Aにより(株)サニックスが誕生。その後、社長に就任した佐藤氏は、歴史も企業文化も全く違う二つの会社の社員が目的を一つにして進むため「第19期経営指針をつくる会」で経営指針書を作成。その過程で労使見解を学び、これしかない人を生かす経営を追求することを決め、何のために仕事をするのかを社員に語りながら、「いい会社」のイメージを共有し、みんなで取り組むことを大切にしてきました。今、社内には社内報・5S活動・インターンシップなどを楽しそうに取り組む社員さんの姿があります。「まずは風土づくりで、制度はその後みんなで作る」と語る佐藤社長の「人を生かす経営」の実践報告です。

【社員が主体性を発揮できる環境づくりを考え合う例会】

●グループ討論テーマ 「共に学び育ち合う社風づくりができていますか？」

## 寒河江支部

### 10年後、自社と自分が最強になるには ～これまでと、これからを語る～

2016.6.28 (火) 19:00～21:00

場所：寒河江市技術交流プラザ 2F  
寒河江市中央工業団地153-1 ☎0237-86-1991

報告者：(株)K-TEC 代表取締役 加藤聡範氏

【6月例会テーマ 経営者の自己変革】

『自分自身が“変わった”かどうかは、他人が決めることである。』  
加藤社長は、同友会に入会してからよく耳にする「経営指針」とは何だろうと気になっていた。2015年、決算書くらい読めるようになるだろうと受講した。「受けるんじゃないか」と言いながらも、受講後にはこう語った。自分自身の目的が明確になり、迷いがなくなった。また、自分がやってきたことは大筋で間違っていないと、確認ができた。など、受講前と現在での変化を報告していただきます。

今回の例会では報告をもとに3部構成のグループ討論で「経営者の自己変革」を本音で語り合い、深く掘り下げて学んでいきます。

第1部討論テーマ 今のまま変化せずに仕事をやり続けると10年後どうなるか？

第2部討論テーマ 10年後に自分と会社がやりたい最強の姿とは？

第3部討論テーマ 今とのギャップは何か？どのような行動が必要か？

## さくらんぼ支部

### 労使見解

#### ～菊地労務士のちょっと違った角度から見た労使見解～

2016.6.27 (月) 18:30～21:00

場所：東根市民体育館  
東根市東根乙1119-1 ☎0237-42-2311

報告者：社会保険労務士法人ルート企画 代表社員 菊地仁士氏

東京の民間企業で12年間営業マンとして働いた後、社会保険労務士資格を取れたのを機に脱サラし、地元東根へリターン。先に平成9年から社会保険労務士として開業していた父と二人三脚で社労士活動を平成18年9月より開始します。現在は、事務所も法人化し、経営の肝である「ヒト」の部分を中心にしながら、顧問先と一緒に成長できるよう、会社のためになるように活動してきました。しかしいい面ばかりではありません。開業後10年間で様々な労使トラブルや倒産も経験してきました。経営者として、理念や夢は大切ですが、また同じように従業員の気持ちも大切です。労務士という立場から日頃労使の間に入って、日々感じていること、日々想っていることを、労働者側と使用者側の間で取って中立の目(「無」の境地)で見ること、(「労使」独自の切り口から、こんなタイプの経営者が会社をダメにするなど、様々な事例や経験をもとに、労使について提案していきます。

【学びのポイント：人を生かす経営の実践「対等な労使関係」】

●グループ討論テーマ：「あなたは当社の社員になりたいですか？」

## 置賜支部

### 厳しい介護業界の中で 地域に寄りそって使命を果たすには

2016.6.28 (火) 18:30～21:00

場所：伝国の社  
米沢市丸の内1-2-1 ☎0238-26-8000

報告者：(株)サン十字 常務取締役 島貫栄氏

2017年には団塊の世代が70代になる。少子高齢化がますます進み、介護を必要とする高齢者も増えている。介護保険がスタートした当時は、いろいろな業種が参入する業界だったが、5年に1回の大改正が行われるたびに、報酬単価はダウンし、新たな取り組みが発生する。そのために、有資格者を増やさないが、業界全体が人員不足。

そんな厳しい環境の中、同友会で学んだ組織づくりで社内体制の充実を図り、地域に寄りそう事業者であり続けようとする島貫常務の報告です。

## 庄内支部

### グループ討論を経営に活かそう！ ～社内の“本音”を集めて会社を強くする～

2016.6.23 (木) 18:30～21:00

場所：鶴岡市総合保険福祉センター「にこ♥ふる」  
鶴岡市泉町5-30 ☎0235-25-2731

報告者：しなお経営事務所 齋藤志直氏 (山形同友会専務理事)

中小企業家同友会が、他の団体と違うところの1つに「グループ討論」があります。本音で話し合うことから、他の人の意見を素直に聞くことができ、また自分を客観的に見る機会にもなります。また、このグループ討論を自社に取り入れることで、業務連絡的な会議ではなく「本音を出し合う場」として業績につながる成果を出している企業もあります。6月例会では効果的に討論を行うための基本を学び、社内でのプレーストリーミング(みんなでアイデアを出すこと)や、社員とのコミュニケーションの手法としてグループ討論を活用することを提案します。是非ご参加ください。

## 新庄最上支部

### まちの花屋としてできること

2016.6.22 (水) 18:30～21:00

場所：新庄市民プラザ  
新庄市大手町1-60 ☎0233-22-4200

報告者：(有)グリーンショップ花恵 代表取締役 田中雅樹氏

2代目として、いつも笑顔で「まちの花屋」を支える田中社長。そんな元氣いっぱい田中社長も、以前体調をくずし長期で仕事を休んだことがありました。しかし、その時の周りの支えやメンターとの出会いが心に火をつけました。くる仕事、できる仕事はすべてをこなし、「デザイン力」を強みに順調に業績も伸ばしていきました。しかしここで「売上が上がればそれでいいのか？」と“不安”を感じます。そんな自問自答をしながら「まちの花屋」ができる仕事、やるべき仕事を模索してきました。田中社長の報告に、中小企業が地域で生き残るための販売戦略を学び合います。

# 第1回理事会報告

◆日時:2016年5月11日(水)午後3時~午後5時 ◆会場:山形県産業創造支援センター ◆議長:後藤副代表理事  
◆出席者(敬称略):川合、西塔、菅原、後藤、越前屋、齋藤(志)、青柳、阿部(和)、白鳥、阿部(秀)、伊藤(誠)、阿部(敦)、佐藤(松)、庄司、工藤、小川、斎藤(源)、(事務局)矢作、高橋 19名出席

## ■開会挨拶(西塔代表理事)

「新年度が始まって最初の理事会です。私達は総会で決まった決議を先頭にとってやるだけです。その第一歩ということによりよくお願いします」と述べました。

## ■報告事項

- 1)連合山形「地域活性フォーラム」の報告(4/16)
  - ・連合山形が初めて開催したフォーラムで知事と山形新聞の社長が基調報告をした後、話し合った。来年も続けたいということ期待したい。(西塔代表理事)
  - ・西塔代表理事が中小企業振興条例と同友会について分かりやすく説明し、さらに知名度を上げるという点でよかった。(越前屋副代表理事)
- 2)故赤石義博氏・中同協顧問を偲ぶ会(4/22 東京)
  - ・200名位が参加。常々仰っていた「生きる・暮らしを守る・人間らしく生きる」という冊子を頂いた。同友会での経験談や経営環境への取り組み、本当の意味での全社一丸体制づくりということが入っている。今後の同友会活動の問題提起という内容なので共有していきたいと思う。全国の皆さまと一緒に決意を新たにす偲ぶ会となった。(菅原代表理事)
  - ・負け犬の遠吠えになるな(いくら正しいことを言っても自分がだめだったらダメで説得力がない)、魚の鱗で日本列島をうめよう。そうなると日本が変わるとよく言っていた。山形も全地区には同友会が出来たが、これから全市町村に会員企業があるようにしていきたいと誓ってきた。(西塔代表理事)
- 3)第32回定時総会の報告(越前屋副実行委員長)

支部	目標数	会員	会員企業	ゲスト	合計	達成率
山形	100	68(73)	20(16)	7(7)	95(96)	95.0%
寒河江	20	17(18)	3(3)		20(21)	100.0%
さくらんぼ	20	9(11)	3(3)		12(14)	60.0%
置賜	20	11(11)	3(3)	1(1)	15(15)	75.0%
庄内	15	9(10)			9(10)	60.0%
新庄最上	5	4(4)			4(4)	80.0%
ゲスト				27(27)	27(27)	
合計	180	118(127)	29(25)	35(35)	182(187)	101.1%

来賓:13名参加

\*5/26に第6回実行委員会を開催し、6月理事会にまとめと収支を報告します。

## ■承認事項(入・退会承認)

入会者1名 退会者7名 5/11現在 445名

## ■討議事項

### 議題1:緊急動議に関する件

西塔代表理事より今後の緊急な事が出た場合の対応について提案し、検討した結果、下記のとおり決まりました。

- 1.理事会を招集する。
- 2.できない場合は、その時にできる最善の方法で決議をする。

### 議題2:中同協幹事について

西塔代表理事、菅原代表理事、後藤副代表理事の推薦が決まりました。

### 議題3:2016年度役員研修会について

青柳理事より開催要項が提案され、承認された。

#### 1)開催日程

- 日時:7月29日(金)午後より
- 会場:山形ビッグウィング 4階 中会議室
- 講師:北海道同友会 代表理事 守和彦氏

#### 2)開催目的について

- ①同友会理念の確認

## ②組織強化

3)参加対象:理事、支部役員、委員会の委員、部会の部員

4)役割分担

座長:小川大輔氏 室長:斎藤源氏

## 議題4:中期ビジョン作成について

後藤副代表理事より中期ビジョン委員会を6月に発足し、11月の完成をめざしていくこと、委員会のメンバーは常任理事、委員長、部会長、各支部長または支部推薦の1名で構成することが提案され承認されました。各支部からの委員は次回理事会までお願いすることになりました。

## 議題5:会員名簿作成について

西塔代表理事より提案があり下記の要項で2016年度会員名簿を作成することになりました。

### 1)掲載項目など変更箇所

- ・自宅住所を不要とし、携帯・メールアドレス欄とする。
- ・広告は掲載しない。

### 2)スケジュール

- 5月中旬 e.doyuにて写真や変更原稿のお願い
- 6月初旬 「同友やまがた6月号」に写真・変更原稿のお願い
- 7月末 完成し、「同友やまがた8月号」に同封

## 議題6:組織委員会より

菅原代表理事より下記の報告と提案があり承認されました。

- ・組織強化と同時に会員企業の発展をめざすため各支部・各委員会・各部会の取り組み状況や課題などの共有化を図っていく。
- ・国際交流委員会、親睦交流を図る組織についても検討していく。
- ・各支部では例会づくりに工夫していること、後継の幹事の方の養成が課題となっている。
- ・同友会のパンフレット作成をすすめている。
- ・支部開催もお願いし、新会員オリエンテーションの参加率100%を目指す。

## ■その他

- 1)第7回きらやか銀行経営者セミナー(6/9)西塔代表理事出席
- 2)平成28年度第1回「山形新卒者等就職・採用応援本部会議」(5/17)後藤副代表理事出席
- 3)第19回女性経営者全国交流会(6/16、17 北海道旭川)赤塚理事、庄司理事、西塔代表理事、後藤副代表理事が参加
- 4)第48回中同協全国総会(7/14、15 大阪)西塔代表理事、菅原代表理事、後藤副代表理事、阿部(和)理事、事務局矢作が参加予定
- 5)ネット会議に関する件  
検討した結果、さらに進めて使用できるようにしていくことになりました。
- 6)第2回理事会日程

●日時:6月6日(月)午後3時~午後5時

●会場:山形県産業創造支援センター

## ■閉会挨拶(工藤理事)

新会員  
紹介

### ◎小関 貴博氏

東北トリプルアールサービス(株)  
営業課長  
機械販売・修理・施行  
置賜支部

同友やまがた6月号(2016年6月1日発行/通巻279号)

From Editor



“知り合い、学び合い、援け合い”  
山形県中小企業家同友会

〒990-2461 山形市南館三丁目26-26 スタジオ・アヴァン 102号  
TEL(023)645-5500 FAX(023)645-5583  
URL:http://yamagata.doyu.jp/ E-mail:info@yamagata-doyu.jp